

átszövik, miáltal a szövetet szétroncsolják s a megtámadott rügyek, levelek és galyak elszáradását okozzák.

A betegség rügyfakadás után azonnal észlelhető a ki nem bomló rügyeken, ezután pár hétre feltűnően látható a barnuló és elszáradó, még ki nem fejlett levélkéken, később a teljesen kifejlett száraz leveleken s csupaszon álló száraz galyakon.

A gomba pusztítása mintegy két hónapig tart.

Nem ritka az ákáczosokban a törzsek rákosodása sem, s tekintve, hogy ezen ráksebek leginkább a fának leghasználhatóbb részén fordulnak elő, elég érzékeny kárt okoznak.



A fának eladása lemenő szóbeli árverésen.

Irta: *Ney Károly Ede*, cs. főerdőmester.

Fordította: *Krippel Móricz*.

A fának eladása szóbeli árverésen kétféleképpen történhetik, az u. n. felmenő és lemenő árverésen. Az első módnak lényege az, hogy az eladó a fát valószínű értékén aluli kikiáltási árral bocsátja áruba és az eladási ár kialakulását arra bizza, hogy a versenyzők egymásra mind nagyobb árat ígérve igyekeznek a fát megszerezni. A második módnak lényege pedig az, hogy az eladó a fát a valószínű értékén felüli kikiáltási árral bocsátja áruba és az eladási ár olyképen alakul ki, hogy az eladó a kikiáltási árral fokenként addig száll alá, amíg a versenyzők valamelyike a leszálló kikiáltási ár valamely fokát el nem fogadja.

Nálunk csak a felmenő árverés szokásos, de mert a lemenőnek sok jó oldala van, nem vélek fölösleges munkát végezni, amikor Ney Károly Ede cs. főerdőmesternek Metzben erre vonatkozó s a „Forstwissenschaftliches Centralblatt“ 1911. évi augusztus-szeptemberi füzetében megjelent érdekes cikkét (az illetékes tényezők hozzájárulása mellett) szabad fordításban közlöm.

*

Bizonyára az én tavalyi ismertetésem folytán, — amelyeket az erdészeti tanácsnak és a német erdészeti egyesületnek a fa-kereskedelmi kartellmozgalom ellen tartott értekezletein kifeje-

tettem, — rendelte el a porosz kir. földmivelésügyi miniszter 1910 november 18-án kelt III/12707. számú rendeletével, hogy a porosz állami erdőkben kísérletképen oly árverési mód alkalmaztassék, amelyet én már ezelőtt 32 évvel e lapokban a legmelegebben ajánlottam volt, anélkül, hogy mindezideig Elzász-Lotharingián kívül hivet szerzett volna.

Ez az árverési mód az, amelyet a francia erdőkezelésben már jóval 1870. év előtt megkezdettek s tudtommal a rotterdami nagy kávéárveréseknél jelenleg is használnak és amelyet a felmenő (aux enchères) árveréssel szemben „au rabais“-nek neveznek.

Ez eljárás lényege az, hogy az eladandó fatömegért az áruba bocsátó előbb nagyobb árat kér, mint amennyit elérni remél és azután az árral leszáll addig, amig valamelyik versenyző nem jelentkezik, akinek a fát, ha ígérete egyáltalában elfogadható, oda nem adja. A versenyzés lefolyása a felmenő árverésen éppen fordított. Itt a fát ki nem fejezett árral vagy csak hozzávetőleg, árszabály szerint megállapított kikiáltási árral bocsátjuk áruba, az árat a versenyzők egymásra vert nagyobb ajánlatokkal magasra verik s végül az ismert „először, másodszor és harmadszor“ szóval a legtöbbet ígérőnek adjuk.

A lemenő szóbeli árverés lefolyása a következő:

Az árverést vezető tisztviselő pl. 1000 márkára becsült fatömeget, illetőleg részletekben való eladásnál fatömegrészletet kikiáltójával 1300 márka árral bocsátja áruba. Az árubabocsátás olyképpen történik, hogy a kikiáltó jelzi a fatömegrészlet számát, fafaját, választékát, darabszámát és köbtartalmát s aztán kikiáltja: 1300 márka. Ha erre vevő nem jelentkezik, ami gyakorlott eladónál rendes, akkor a kikiáltó az egyszersmindenkorra érvényes, minden versenyző által ismert és a versenytárgyalás helyiségében kifüggesztett szabályzatból gyors egymásutánban olvassa a kisebb ártételeket, a jelen esetben az elzász-lotharingiai sorrendben: 1300, 1270, 1240, 1210 stb. addig, amig egy versenyző „elfogadom“-ot nem kiált vagy az 1000-es számig nem jut, amelynek kikiáltása után az árverést vezető tisztviselő a kérdéses fatömegrészletet „elég“ szavával az árverés alól visszavonja.

Az elzász-lotharingiai főerdészségeknél érvényes fokozat szerint a kikiáltási ár apad

20.000-en felül	500-ával
20.000 és 15.400 között	400 „
15.000 „ 10.400 „	300 „
10.100 „ 7.800 „	200 „
7.600 „ 5.150 „	150 „
4.950 „ 4.050 „	100 „
3.950 „ 3.070 „	80 „
2.990 „ 2.090 „	60 „
2.030 „ 1.590 „	40 „
1.550 „ 1.030 „	30 „
1.000 „ 875 „	25 „
850 „ 750 „	20 „
730 „ 625 „	15 „
610 „ 380 „	10 „
370 „ 205 „	5 „
200 „ 101 „	3 „
98 „ 50 „	2 „
50-en felül	1 „

És e számok a felkészített fának eladásánál (készárueledás), valamint az Elzász-Lotharingiában csak kivételképen, nagyon kedvezőtlen munkáviszonyok között egyes kisebb községi erdők egész vágásainak tövön való eladásánál (tőárueledás) márkát, mértékegységek szerint történő előre való eladásoknál (féltőárueledás) mértékegységekre vonatkozó fillért jelentenek.

Az áruba bocsátott részletet végérvényesen az a versenyző kapja, aki legelőbb ejtette ki az „elfogadom“ szót, ha a többi árubocsátási feltételeknek megfelel és különösen, ha időre szóló fizetés esetén elegendő kezességet tud nyújtani. Szokás azon az áron a fát odaadni, amelynek kikiáltása közben hangzott el az „elfogadom“ szó; azaz szabály az, hogyha a kikiáltó valamely számnak kiejtését már megkezdette, de még be nem fejezte, akkor ezt és nem az előbbi, teljesen kiejtett számot, tekintik elfogadottnak.

Azt, hogy melyik versenyző az, aki először jelentette ki az ár elfogadását, az árverést vezető tiszt állapítja meg és amikor egyszerre többnek a szava hallatszík, ami tömeges fogyasztásnak alá-

vetett fánál gyakori, akkor a kérdéses részletet az egyszerre szóló versenyzőkkel megtartott felmenő szóbeli árverés alá bocsátják, ha ugyanis a versenyzők a részlet odaitélésében meg nem egyeznek.

A lemenő árverésnek elengedhetetlen előfeltétele az, hogy mind az eladó, mind a vevő pontosan kell tudja a fának az akkori piaczi viszonyoknak megfelelő értékét, még pedig számba véve a fának minőségét és a vevő költségeit. Ennélfogva ez az árverési mód nem alkalmas a helyi szükséglet kisebb eladásainál, amelyeken a versenyzők legnagyobbbrészt alkalmi vevők, akik csak versenyző társaik ajánlatai alapján határozzák meg, mekkora árat adjanak a fáért. És éppen ennélfogva csak a nagytömegű kereskedelmi árunak eladására alkalmas, amikor főképen fakereskedők és faiparosok kelnek versenyre, tehát szakemberek, akik az értékeléshez szükséges ismeretekkel rendelkezni szoktak.

Éppen ezért feltétlenül szükséges, hogy az ilyen eladási módnál az eladó vagy olyan árszabálylyal rendelkezék, amely neki az egyes részleteknek egyéni minőségük szerinti értékelésnél helyes mértéket szolgáltatson, azaz egyenlő méretű fáknak, pl. vastag tölgy-, bükk- vagy fenyőfáknak belső minőségét kellőképpen tekintetbe vegye, vagy árszabály hiányánál, mint az a porosz és elszász-lotharingiai tömörmértékes eladások idejében még néhány évvel ezelőtt volt, az egy részletbe sorozott fáknak értéke, tekintet nélkül az árszabályra, a valóság szerint megbecsülve vagy megbízható segédjével megbecsülve legyen.

Ha ezt az eladó meg nem teszi, sokszor kellemetlen meglepetések érhetik. Pl. egy 10 m hosszú, 72 cm kéregnélküli közép-átmérőjű s 3·85 tömörköbttartalmu tölgyzálfa megér ott is, ahol a fáért spesszarti árakat nem adnak, testvérek között tömörköbméterenként 100 márkát, tehát egészben kereken 385 márkát abban az esetben, ha alakja egyenes, hengeres, rostja egyenes és finom és teljesen ép és egészséges. De ugyanilyen nagyságu törzs jól van megfizetve tömörköbméterenként 25, tehát egészben kereken 96 márkával, ha görbe, sudarlós, csavaros, durva rostú és nagy göcsű. Mind az egyenes, mind a görbe szál, ha egészséges volt, tartozott a porosz és elszász-lothairingiai árszabály szerint a II. szálfaosztályba és ennek alapján a szálak értéke ez osztály átlagos elért ára szerint, a szokásos 10⁰/₁₀₀ levonása után, egyformán *tm*-ként 40, egészben

154 márka. Ha már most e két szálnak kikiáltási ára árszabály szerint ennek kerekén 40%-al emelt tételével, tehát egyenként egészben 240 márkában volt megállapítva, akkor a jó szálnak kikiáltási ára kerekén 145 márkával volt kisebb, mint e szál valódi értéke. E mellett a kikiáltási ár mellett azonnal jelentkezett vevő és a vevő még szerencséről szólhatott, ha az ajánlat elfogadását egyszerre többen fejezték ki s ennél fogva a fát ezek között felmenő árverésen adhatta el. Ellenben a rossz fának ugyanazon az áron való kikiáltásánál a versenyzőknek általános kacagása hangzott fel a kikiáltó felé, aki nem kevesebb mint 43 számot kellett leolvasson, amíg olyan számhoz nem ért, amelyet a kereskedők megadhattak.

Azonban még helyes árosztályok alakításánál is ajánlatos az óvatosság. Az árosztályok átlagértékek, amelyek igen különböző minőségű és szállítási költségű fáknál elért eredményekből vannak kiszámítva. Pl. két tölgyfarészlet, ha még a jó fák ugyanegy (A) osztályába is tartozik, értékben sokszor még 30%-al is eltérhet, ha az egyik részletben tulnyomó mennyiségben a vastag, jó-minőségű, a másikban pedig vékony és kisebb használhatóságú fák vannak. A hibás fák (B) osztályában ez értékkülönbség gyakran még nagyobb, mert a különböző részletekbe került fák hibásságnak mértéke szerint a részlet használati értéke még nagyobb eltéréseket mutat és mert a silány fánál a szállítási költségek különbségei nagyobb súlyban jönnek latba, mint a jó fánál. Azért a csekélyebb értékű fákból álló részleteknek kikiáltási ára aránylagosan magasabbra veendő, mint a jobbaké.

Az eladó ennél fogva jól teszi, ha nem tartja magát mereven az árszabály áraihoz és a kikiáltási árat talán csak az árverés alatt, az árszabályok tételeinek egyforma %-kal való emelésével állapítja meg, hanem szükséges, hogy azt még a versenytárgyalás előtt, a bemérési könyvek alapján, a fák minőségének gondos számbavételével állapítsa meg és magát a kiszámított értékekhez addig tartsa, míg az árverés lefolyásából biztossággal meg nem állapítható, hogy a piac állása változott.

Ahol a lemenő árverésnél ilyenformán járnak el, ott ennek a kereskedelmi áru eladásánál mindenkifelett az erdőbirtokos szempontjából akkora előnyei vannak, hogy az eljárást ma is

ugyanazokkal a szavakkal a legmelegebben ajánlhatom, amelyekkel már egy emberöltővel ezelőtt ajánlottam volt.

Akkorában erről az eljárásról a következőket mondtam:

„Megfizethetetlen a lemenő árverés olyan vidékeken, ahol rég meglepedett fakereskedők vannak, akik egymás között megvannak egyezve és nem engedik meg sem új, sem idegen kereskedőknek, sem fogyasztóknak versenyét.

Nem tartom szükségeknek megmagyarázni, hogy én ez eljárást az államra nézve méltóbbnak is tartom, mint a felmenő árverést, melynél az eladó nagyon gyakran csak a versenyzők szenvedélye, vagy a bor okozta izgalma következtében huz hasznot, míg máskor a fát értékén alul kell elvesztesse, mert idegen verseny nem jelentkezik.

E módnál senki sem tudhatja, melyik részletet ki szeretné megvenni, azt sem, mennyit szándékozhat adni. A versenyző ezért pontos becslését előzőleg kell megejtse és azonnal közbeszóljon, mihelyt a felajánlás az ő becsléséhez szállott.

Éppen ezért nem verhető fel az ár az egyes versenyzőre fondorlatosan, mert hiszen senki sem tudja, melyik részletre vetette szemét és mert ilyen célból kivétel nélkül minden részletet kellene ész nélkül megdrágítani, ha t. i. azt akarnák, hogy egy versenyző egyetlenegy részletet sem tudjon megvenni és viszont minden versenyző legalább annyit kell adjon, ha egyáltalában valamit venni akar, amennyit szolidul adhat, mert különben kiteszi magát annak, hogy ha a kikiáltási árat engedi tovább leszállni, egy másik versenyző mondja ki az „elfogadom“-ot és így elkapja orra elől a részletet.

Ennek rendkívül kedvező következménye mind az erdőbirtokos, mind a fakereskedelem szempontjából egyrészt az, hogy a fakereskedelem nem monopolizálódik, hacsak az erdőbirtokos ezt tőáruladással vagy készárúnak igen nagy részletekben való áruba-bocsátásával elő nem segíti; másrészt az, hogy a fakereskedelem nincs annak a veszélynek kitéve, hogy idegen vagy új verseny kiszorításának elérésére magát tönkretégye.

A fakereskedő a lemenő árverésnél csak azt a részletet veszi meg, amelylyel még a kereskedelmi nyereség elérhető, míg a felmenőnél némelykor még olyan részlet is rajta marad, amelynek

árát ő a vele versenyző fogyasztóra magasabbra felverte, mint amennyit a részlet ennek ér.

Evvel a fakereskedelem arra a térre van korlátozva, amely természetszerűleg megilleti, azaz az erdők közelében fölös fának olyan vidékekre való közvetítésére, ahol fában hiány van és nélkülöznie kell az erdő közvetlen közelében lévő fafogyasztók fabeszerezésének közvetítését, ami egyrészt az erdőbirtokosoknak, másrészt a saját üzletének javára esik.

Ennélfogva a fakereskedelem ott, ahol lemenő árverésen árusítanak, ahol tehát mindenki annyit fizet, amennyit a saját költségeinek számbavételével a fáért adhat, sokkal szolidabb alapon, áll, mint ott, ahol a felmenő árverés használatos, amikor az egyik versenyző nem egyszer csak azért ígér a fáért annyit, amennyit már más ajánlott, mert a fát nem akarja ennek juttatni.

Viszont más oldalról minden olyan versenyző, aki kisebb költségekkel dolgozik vagy kisebb nyereséggel is megelégszik mint más, avagy akinek maga a fa többet ér mint másnak biztos abban, hogy a neki szükséges részletet megkapja, mert a leszálló kikiáltási ár hamarabb éri el az ő becslését, mint a másét.

Végül a lemenő árverés sokkal pontosabb és élénkebb lefolyásu, mint a felmenő. 120 részletet $2\frac{1}{2}$ óra alatt eladni könnyűség és emellett az árverést vezető mint pártatlan bíró tűnik fel, nem úgy, mint a felmenő árverésnél mint érdekelt fél.

Amikor az első árveréseket felkészített fának eladásánál tartottam — a francia birtoklás idejében a fát csak egész vágásonként tövön adták volt el — megkísérletem a hazámban (Poroszországban) kizárólag alkalmazott felmenő árverést.

A következmény az volt, hogy amikor németek — mások eleinte nem mertek a helyi mindenható fakereskedőkkel versenyre kelni — egy részletre ajánlatot tettek, ezt értékének háromszorosára és négyszeresére verték fel, míg azoknál a részleteknél, melyeknél ez a verseny hiányzott, a bevétel jóformán nulla volt.

Később, amikor már helybeli fogyasztók és fakereskedőjelöltek is megjelentek az árveréseken, ugyanaz a viszony maradt meg, míg nem végre mindegyiküknek elment a kedve a nagy fakereskedőkkel versenyezni.

Ez a helyzet megváltozott azonnal, mihelyt a lemenő árverést

kezdtem alkalmazni. Kerekések, faczipófaragók, kádárok és egy csomó tűzifa-fogyasztó, nevezetesen az összes pécek, mész- és tégláégetők, mind olyan emberek, akik a francziák idejében fájukat a fakereskedőtől kellett beszerezni, megjelennek most az eladásokon és fizetnek többet, mint amennyit a kereskedői nyereségre számító fakereskedők fizethetnek. Azonkívül számos kisémbert, különösen fuvarosokat, fakereskedelemmel kezdett foglalkozni, akik főképpen tűzifát vesznek a gyárak számára és kisebb keresményrel megelégedhetnek, mint a nagy fakereskedő, mert emellett még a fuvarköltség is az övék.

Végül — és erre fektetem én a legnagyobb súlyt — faárainak azóta a legszorosabb viszonyban állanak a strassburgi, raon-l'etape-i és párisi piacok különböző faárainak árjegyzéseivel, annyira, hogy képes vagyok minden eladás előtt, anélkül, hogy tudnám, nagy lesz-e a verseny avagy kicsiny, az eredményt 5% pontosságig megbecsülni, míg ezelőtt, anélkül, hogy a piacz állása valamiben is változott volna, ugyanazoknak a választékoknak átlagos eredményeinél is 60%-os eltéréseket is kellett feljegyezni.

A lemenő árverésnél a tövön álló fának ára emelkedik és esik a készáru piaci árával, a felmenő árverésnél a tőár sokszor kevésbé ettől függ, mint a kedvező vagy kedvezőtlen verseny létezésétől.

Azért e módnak előnyt adok mindenütt, ahol a fa értékelésénél önálló emberek versenyeznek egymással, és felmenő árverésen csak akkor adok el, amikor olyan választékokat kell hogy eladjak, amelyeknek középáruk nincs, vagy amelyekre főképpen nem önálló emberek tartanak igényt.

Meg vagyok győződve, hogy másutt is hasonló eredményeket lehet elérni.

Ez ismertetésemhez kívánám még hozzáfűzni azt, hogy a lemenő szóbeli árverésnek még az erdőbirtokosok által az összebeszélés ellen szívesen használt írásbeli árverésnek — részben a jelzett rendeletben elismert — némely előnyével szemben is vannak jó oldalai. Mindenekelőtt az, hogy a venni szándékozó nincs kitéve annak a veszélynek — amint az az írásbelinél meggesik —, hogy sokkal több vagy sokkal kevesebb részlet marad rajta, mint amennyit felhasználhat vagy mint amennyire szüksége van. S ez oly kockázat, amelyet ő egy bizonyos részletért igérendő ár kiszámításánál

számbavesz. Továbbá az, hogy a venni szándékozó a lemenő árverésnél még a tárgyalás folyama alatt is emelheti előzőleg megállapított becsüértékét, ha látja, hogy hasonló részletekért mások többet ígérnek, mint amennyit ő ígérni akart, s viszont ellenkező esetben leszállíthatja eredeti becslését anélkül, hogy szükségletének fedezésétől elesnék.

Hogy a lemenő árverés alkalmazásba való vételét a fakereskedelmi körök sem nézik kedvetlenül, kitetszik abból az alábbi közleményből, amelyet a Berlinben megjelenő „Der Holzmarkt“, a fakereskedői egyesületek egész sorának hivatalos lapja, 1910 december 13-ki 99. füzetének 2. mellékletén közreadott. Eszerint:

„E (a lemenő szóbeli árverést elrendelő) 7. szakasz Neynek, az öreg metzi főerdőmesternek nagy örömet szerezhetett, mert végre elérte, hogy százszor ismételt tanácsát végre követték. A fakereskedők körében az öröm kisebb lesz, itt ez elhatározás különféle meggondolást fog kiváltani. A legtöbb esetben elhibázott spekuláció lesz az árveréshez jó piaczi helyzet idejében olyan szándékkal menni, hogy nagyon olcsó vásárlás essék meg; ellenkezőleg azzal az elhatározással kell lenni, hogy a fát csak egy bizonyos, előre kiszámított áron lehet megkapni vagy fáról a lemondani

Aki tehát felette olcsón akar vásárolni, az nem találja meg itt a számítást, ameddig csak vannak mások, akik a fát helyesen értékelik. Egyetlen idegen versenyző meghiusíthat minden összebeszélést: hiszen az összebeszéltek különösen olcsón akarnak venni, nem ejthetik ki tehát — ha összebeszélésüket önmaguk meghiusítani nem akarják — az „elfogodom“ szót már akkor, mikor a leszálló kikiáltási ár a fának valódi értékéhez szállott; ha pedig késlekednek akkor, nem biztosak abban, hogy más, aki a felajánlott árral meg van elégedve, a szót előttük kiejti és a fát valódi árán megkapja s ők hoppon maradnak. *Hanem az eljárás alkalmas a felmenő árverésnél némelykor előforduló szertelen felhajtás ellen is.* A tulígéret természetesen csak az ígérettel jár és ez még mélyen indul meg, amikor még mindenki merhet; ellenben itt mindenki a sorozat elején fentartással élhet és megkísérelheti még egy fokkal alább szállni.

Olyan árnak elérése, mely a fának valóságos, a piaczi helyzetnek megfelelő értékéhez közel áll, ideálja az adás-vételnek, mind

a két fél eléri jogát. A lemenő árverés alkalmas lehet arra, hogy a vételek e célú leginkább megközelíthessék. Azonban el kell ismerni, hogy ez eladási mód minden vevőt bizonyos lelkiismereti kényszernek teszi ki, az írásbeli árveréshez hasonlóan, s ezért a rendeletet a kritika erősen fogja zaklatni. Legyen a kritika bármilyen is, ha igazságosak akarunk lenni, Ney-jel kell tartunk, amikor ő e módot a „legtisztességesebb faeladási módnak“ mondja. Nem akadály sem a nagynak, sem a kicsinynek, hogy a versenyben résztvegyen, hacsak a részletek megfelelő nagyságban vannak alakítva; sőt e mód segítségével lehetséges lesz a helyi faszükséglet részére tartott árveréseknek gyűlöletes s itt sokszor tárgyalt kérdését kiküszöbölni. Nagyon kíváncsiak lehetünk arra, hogy e mód mily mértékben fog alkalmazásba kerülni és nálunk meg fog-e honosodni. Az, hogy nálunk mások volnának a viszonyok mint Lotharingiában és ezért e mód eleve is mellőzendő volna, nem mondható.

A régi német fakereskedelemnek és a német faiparnak emez állásfoglalása mellett nem kételkedem abban, hogy a lemenő árverés — mert ezentul már Elzász-Lotharingián kívül is fognak vele kísérletet tenni — fenyőfának árverésen való eladásánál is szabályul fog válni, éppen úgy, amint az már néhány év óta legalább a lombfának szabálylyá vált, a törzsfának átmérő és minőség szerint való osztályba sorozásával, annak a makacs működésnek eredményeképen, amelyet elődöm, Carl orsz. erdőmester és magam három évtizeden keresztül végeztünk.

Az, hogy ez eljárás francia eredetű, nem ront le semmit. Az eszesség onnan veszi a jót, ahol találja.

Az eljárás éppenséggel a legkevésbé sem lármás, amint azt Stephan főerdész az erdőben való faeladásról irt cikkében véli. A folyó (1911.) évi április 11-én Dienenhoffenben hat lotharingiai főerdészség műfaeladására tartott s általam vezetett lemenő árverésen jelen volt az országos főerdőmester vezetése alatt 12 magasabb állású erdőtisztje a trieri kerületnek és mindnyájan éppen az eljárás méltóságát és csendjét emelték ki dicséretükben, szemben a felmenő árverés eljárásával. Nemsokára megkezdik a lemenő árverést két porosz határmenti főerdészségben alkalmazni.

